

„Den Takt angeben“

Finanzvorstand Hartmut Schüning über das weitere Wachstum, die Börsenpläne und technologische Neuentwicklungen der Q-Cells AG.

Interview: Sascha Rentzing, Foto: Axel Schmidt

neue energie: Herr Schüning, 2004 war für die Q-Cells AG ein überaus erfolgreiches Jahr. Allein der Umsatz hat sich mit rund 100 Millionen Euro gegenüber 2003 mehr als verdoppelt. Kann dieses Wachstum 2005 noch übertroffen werden?

Hartmut Schüning: In 2004 haben wir fast 100 Millionen Euro mehr Umsatz erwirtschaftet als 2003. Wir werden im Jahr 2005 auf der Basis unserer bisher abgesicherten Rohstoffe sicher noch einmal um die 100 Millionen zulegen können. Vielleicht ist sogar mehr drin; es hängt von den Rohstoffen ab.

ne: Trotz des Siliziumengpasses hat Q-Cells sehr ehrgeizige Produktionspläne. Sie wollen mit 150 Megawatt doppelt so viele Zellen herstellen wie 2004. Wie kann das funktionieren?

Schüning: Mit unserer neuen Fabrik Q-Cells 3 und mit der Erweiterung von Q-Cells 2 haben wir Ende 2004 unsere Fertigungskapazität auf 170 MW aufgestockt. Wir nehmen unsere nächste Fabrik Q-Cells 4 mit einer Kapazität von 120 MW dieses Frühjahr in Betrieb. Je nach Rohstoff-situation- und -versorgung werden wir eine Produktionsmenge von 140 bis 170 MW realisieren.

ne: Heißt das, Sie bringen gerade Ihre Lieferverträge unter Dach und Fach?

Schüning: Wir haben bereits langjährige Lieferverträge mit Waferherstellern und stehen gut da. Unsere geplante Liefermenge ist daher abgesichert. Wir arbeiten natürlich – wie jeder in der Branche – an der Absicherung mit zusätzlichen Mengen, um die stärkere Nachfrage unserer Kunden zu befriedigen.

ne: Wer sind Ihre Partner und wen hat Q-Cells im Auge?

Schüning: Wir werden weder über unsere

Kunden noch über unsere Lieferanten reden.

ne: Wie wird es in den nächsten Jahren bei Q-Cells mit dem Wachstum weitergehen?

Schüning: Alle seriösen Schätzungen gehen von einem durchschnittlichen Wachstum der Solarbranche von 30 Prozent pro Jahr aus. Wir möchten etwas stärker als der Markt wachsen.

ne: Für ein solches Wachstum müssen sie allerdings Jahr für Jahr richtig Geld ins Unternehmen bekommen. Wäre es da nicht Zeit für den bereits seit langem angekündigten Börsengang?

Schüning: Für das, was wir vorhaben, brauchen wir in der Tat eine andere, höhere Eigenkapitalbasis. Ein Börsengang ist daher irgendwann sinnvoll. Ob das allerdings in diesem, im nächsten Jahr oder 2007 passieren wird, ist völlig offen. Darüber wird derzeit noch zwischen Aufsichtsrat und Vorstand diskutiert. Wir stehen nicht unter Zeitdruck: 2005 sind wir durchfinanziert. Mithilfe unserer Aktionäre investieren wir etwa 50 Millionen Euro in die Expansion unseres Unternehmens.

ne: Angenommen, aus dem Börsengang wird erst 2007 etwas – woher soll das Kapital für die Expansion im nächsten Jahr kommen? Apax und Good Energies haben in Form von Private Equity zweistellige Millionenbeträge in Q-Cells investiert und werden das mittelfristig mit Gewinn zurückhaben wollen.

Schüning: Bisher haben wir keine Signale von unseren Investoren erhalten, sich zurückziehen zu wollen. Der Photovoltaikmarkt ist ein zunehmend interessanter Markt für strategische sowie institutionelle Investoren. Finanzierung per se ist nicht unbedingt das Problem, es gibt ein sehr starkes Investmentinteresse an diesem Sektor sowie an unserer Firma.



Hartmut Schüning

- ▶ Der gelernte Diplom-Kaufmann und Doktor der Politikwissenschaften begann seine Karriere 1986 bei Price Waterhouse Coopers.
- ▶ 1997 wechselte er in den Vorstand der Tecis Finanzdienstleistungen AG
- ▶ In den Jahren 2002 und 2003 arbeitete Schüning als Finanzvorstand für Textmarker- und Schreibgeräteproduzent edding AG.
- ▶ Im vergangenen Jahr kam Schüning zur Q-Cells AG, wo er zuständig ist für Finanzen, Investor Relations, Personal, IT und Recht. Zu seinen derzeitigen Hauptaufgaben zählt die Vorbereitung des Börsengangs von Q-Cells.

ne: Haben Sie schon Vorstellungen, was mit dem Erlös aus einem möglichen Börsengang finanziert werden soll?

Schüning: In den nächsten Jahren haben wir starke Investitionspläne: Vorrangig ist der Ausbau unseres Kerngeschäfts, der Zellfertigung. Darüber hinaus sind die Finanzierung von Forschung und Entwicklung sowie die Internationalisierung unseres Geschäfts geplant. Außerdem steht der Ausbau unserer Technologiebeteiligungen an.

ne: Wenn es im Kerngeschäft, der Zellenproduktion, so gut läuft, warum investiert Q-Cells dann in kaum bekannte Technologien? Sie haben kürzlich ein Joint-Venture mit String Ribbon-Spezialist Evergreen Solar gegründet und beteiligen sich überdies am Dünnschichtmodul-Hersteller CSG Solar.

Schüning: Unser Kerngeschäft, die klassische Silizium-Wafertechnologie, wird in den nächsten zehn bis 15 Jahren die dominierende Technologie bleiben. Hier haben wir eine sehr starke Forschung und Entwicklung. Warum? Weil es unsere Strategie ist, die Kosten pro Watt ständig und stark zu senken. Andere Technologien bieten auch Potenzial in diese Richtung. Beide Verfahren, also String-Ribbon und die Crystalline Silicon on Glass-Technik, bieten eine hohe Material- und Kostenersparnis und ergänzen unser Kerngeschäft. Wir positionieren uns nicht nur für heute, sondern für morgen und übermorgen.

ne: Wäre eine eigene Wafer- oder Siliziumfabrik keine sinnvollere Zukunftsinvestition? Mit abgesicherten Kapazitäten könnte Q-Cells im Kerngeschäft noch mehr Fahrt aufnehmen.

Schüning: Nein, denn damit würden wir uns auf ein Feld begeben, das wir nicht beherrschen. Wir sind Zellenproduzenten. Und

dieses Know-how werden wir bei unseren Partnern einbringen.

ne: Sie wollen in Ihrem Kerngeschäft weiter kräftig zulegen und ziehen gleichzeitig mit anderen Firmen neue Fabriken hoch. Das hört sich nach keiner leichten Aufgabe an?

Schüning: Leicht wird das sicher nicht. Doch wir haben vorher intensiv diskutiert, detailliert geplant und werden unsere Ressourcen effizient einsetzen. Darüber hinaus bauen wir unsere Mannschaft aus, um diese Aktivitäten und unser eigenes Wachstum zu bewältigen.

ne: Welche Rolle wird Q-Cells bei diesen Kooperationen spielen?

Schüning: Nehmen wir das Beispiel CSG Solar AG, an der wir uns beteiligt haben. CSG hat eigene Technologien und eine sehr erfahrene Mannschaft. Q-Cells hilft hier als „Lokaler Industrie- und Realisierungspartner“.

ne: Das heißt, Q-Cells hilft, dass die neuen Technologien rasch in die Produktionsphase kommen, hohe Kapazitäten aufgebaut werden ...

Schüning: ... und diese Technologien so schnell wie möglich kostengünstig werden.

ne: Und wann startet jeweils die Produktion?

Schüning: Bei CSG in 2006, EverQ wird voraussichtlich im zweiten Quartal 2006 in die Fertigung einsteigen.

ne: Könnte die String Ribbon-Technologie, die EverQ anwendet, bald auch Einzug in die Q-Cells-Fertigung halten?

Schüning: Nicht aus heutiger Sicht. Die String-Ribbon-Zelltechnologie ist vom generischen Prozess unserer Standardtechnologien ähnlich und es gibt viele Synergien, von denen beide Partner profitieren können. Strategisch soll EverQ jedoch mit der String-Ribbon-Technologie produzieren. Q-Cells soll sich auf die Kerntechnologie konzentrieren.

ne: Wie geht es dann bei Q-Cells technologisch weiter?

Schüning: Ziel unserer Entwicklungsaktivitäten ist es, höheren Nutzen für unsere Kunden zu erzielen, sowie die Kosten pro Watt zu senken. Dazu gehören neue Zellenkonzepte wie zum Beispiel die Back Contact Zelle, die wir 2004 präsentiert haben, sowie die Q8-Zelle. Wir arbeiten natürlich auch an der Wirkungsgradsteigerung, dünneren Wafern, neuen Prozessen und an der Weiterentwicklung unserer Fertigungstechnik. Mittelfristig sehen wir ein Potential von über 17 Prozent mit multikristalliner Technologie.

ne: Und wann kommt die für Beginn dieses Jahres angekündigte Acht-Inch-Hochleistungszelle Q8?

Schüning: Die erste Serienfertigung ist schon 2004 erfolgt. Die Markteinführung wird Mitte 2005 stattfinden. Diese weltweite Neuentwicklung wird den Takt angeben.